

УДК 355.4:351.74(477)

КОМЗЮК М. А.,

кандидат юридичних наук, старший викладач кафедри тактичної та спеціальної фізичної підготовки факультету № 2

Харківського національного університету внутрішніх справ;

 <https://orcid.org/0000-0002-7656-1061>;

ТЕЛЬНА А. Ю.,

курсант 4 курсу факультету № 1

Харківського національного університету внутрішніх справ

ТАКТИЧНА ПІДГОТОВКА ПОЛІЦЕЙСЬКОГО ДО ВЕДЕННЯ ПЕРЕГОВОРІВ ІЗ ПРАВОПОРУШНИКАМИ

У даній науковій роботі визначено загальні положення тактики ведення переговорів поліцейськими. Акцентовано увагу на тактичних прийомах

ведення переговорів із правопорушниками, якими має володіти майбутній працівник Національної поліції України.

Ключові слова: *працівники Національної поліції, переговорний процес, правопорушники.*

На сучасному етапі становлення суспільства з кожним днем все більш актуальною стає проблема ненасильницьких засобів вирішення конфліктних ситуацій. Особливо важливим це питання є для правоохоронних органів, діяльність яких часто пов'язана з конфліктними ситуаціями, які виникають при виконанні службових обов'язків. Адже під час загострення криміногенної ситуації та зростання злочинності, у тому числі організованої, підвищуються вимоги до діяльності правоохоронних органів.

Вітчизняний і зарубіжний досвід свідчить, що ефективне використання можливостей переговорного процесу із правопорушниками визначається рівнем професійної підготовки майбутніх працівників Національної поліції України. Адже під час тактичної підготовки як елементу системи професійної підготовки поліцейських систематизуються можливі переговорні ситуації, що складаються в екстремальних ситуаціях, а також виробляються певні правила та тактичні прийоми для працівників Національної поліції України під час переговорного процесу із правопорушниками з метою звільнення заручників.

Теоретичні та практичні положення щодо особливостей тактики ведення переговорів із правопорушниками все дедалі активніше обговорюються серед науковців. Окремі аспекти розробки практичних рекомендацій майбутнім та діючим працівникам правоохоронних органів України з питань застосування тактичних прийомів ведення переговорів із правопорушниками досліджувалися у працях багатьох вчених. Аналіз нормативної бази та наукової літератури дають нам підстави зробити висновок про те, що переговори являють собою діалог між працівником поліції та правопорушником, метою якого є схвалення останнього через психологічний вплив до відмови від подальшої протиправної діяльності тощо. У відповідності до Закону України «Про боротьбу із тероризмом» [1], переговори – це один з ненасильницьких способів боротьби зі злочинністю. У деяких кримінальних ситуаціях діалог безпосередньо із злочинцем має на меті схвалення його до відмови від подальшої злочинної діяльності, до активного сприяння розкриттю і розслідуванню злочинів, розшуку та затриманню осіб, що вчинили правопорушення, усуненню заподіяної шкоди, одержання оперативно важливої інформації.

Сьогодні у спеціальних підрозділах поліції багатьох західних країн, існують спеціально створені групи (відділи, підрозділи) для ведення переговорів, діяльність яких спрямована на вирішення конфліктних ситуацій без застосування сили (антикризові переговори), переговори з особами схильних до аутоагресивної поведінки, взаємодія із натовпом, ведення переговорів в ситуації захоплення заручників, звільненням полонених тощо. Що є позитивним досвідом для нашої країни. Група так званих переговорників, як правило складається з керівника, консультанта-психолога, оперативних працівників швидкого реагування, перекладачів.

Під час тактичної підготовки поліцейського до ведення переговорів із правопорушниками важливо звернути увагу на специфіку даного виду діяльності. По-перше, переговорний процес являє собою специфічний вид комунікативної взаємодії у ситуації, коли цілі, інтереси або позиції сторін містять у собі протиріччя. По-друге, специфічність переговорного процесу полягає у тому, що на переговорах кожен опонент тісно контактує з іншим і змушений врахувати його дії. Через це переговори як соціально-психологічний процес характеризуються дією певних психологічних механізмів, з урахуванням яких створюється технологія їх проведення. До останніх можна віднести різноманітні прийоми та способи психологічного впливу: техніку входження в контакт, створення першого позитивного враження, привернення уваги та ініціацію інтересу до особистості, створення позитивного іміджу та рольових моделей з урахуванням етнічних й конфесійних якостей правопорушника, підтримку діалогу, навіювання, переконання і навіть підпорядкування [2]. До вказаного слід додати, що через незнання основ психології, конфліктології та процесу ведення переговорів дуже часто переговорний процес має

негативні наслідки у вигляді людських жертв. У зв'язку із цим переговори із правопорушниками має вести професіонал. По-третє, ведення переговорів із правопорушниками є специфічним різновидом професійної діяльності працівників поліції, який входить до системи оперативно-розшукових, слідчих та інших заходів, спрямованих на попередження, розкриття та розслідування злочинів, а також виступають складовою, невід'ємною частиною тактичних операцій в криміналістичній, оперативно-розшуковій та кримінально-процесуальній діяльності [3, с. 303].

Також тактична підготовка майбутнього працівника Національної поліції України до ведення переговорів із правопорушниками включає в себе ознайомлення з етапами та стилями ведення переговорного процесу, ознаками успішного ведення переговорів, а також навичками, якими має володіти майбутній парламентар, тобто особа, що веде переговори із правопорушниками. У найбільш загальних рисах переговорний процес із правопорушниками складається з трьох етапів:

- 1) підготовка до ведення переговорів;
- 2) безпосереднє ведення переговорів;
- 3) досягнення домовленості та забезпечення умов їх виконання.

Підготовчий етап характеризується визначенням кількості правопорушників, їх віку, статі, психологічних особливостей, мотивів, цілей тощо. Водночас, на цьому етапі майбутньому парламентару важливо зняти емоціональну напругу та заспокоїти правопорушника з метою переведення переговорів у спокійне співробітництво.

Безпосереднє ведення переговорів припадає на другий етап переговорів, на якому майбутній парламентар повинен спробувати знизити рівень вимог правопорушників, налагодити особистий контакт з ними, а також розробити альтернативні варіанти шляхів вирішення кризової ситуації.

На фінальній фазі переговорів із правопорушниками майбутній парламентар має бути готовим до контролювання ситуації, адже, до цього часу злочинці вже виявляють нетерпіння і вимагають від влади конкретних дій.

Базуючись на розроблених наукою та практикою основних стратегіях людської поведінки в конфліктній ситуації, (таких як уникнення, суперництво, компроміс, співробітництво), прийнято виділяти три основних стиля проведення переговорів: жорсткий стиль, м'який стиль, торговий стиль співробітництва. Обираючи жорсткий стиль ведення переговорів із правопорушниками, майбутньому поліцейському варто наполягати на своїх вимогах, не піддаватися на поступки, здійснювати тиск на правопорушника та не проявляти ніякої турботи про задоволення його потреб. Водночас, на думку деяких науковців, жорсткий стиль є досить небезпечним, тому, якщо майбутній працівник поліції, який буде вести переговори із правопорушником, не впевнений у позитивному результаті їх проведення, то такий стиль не варто використовувати [4, с. 133]. На відміну від жорсткого стилю ведення переговорів із правопорушником працівник правоохоронних органів, застосовуючи м'який стиль ведення переговорів, проявляє поступливість, йде «на зустріч» правопорушникові [5, с. 46]. Зміст переговорів у м'якому стилі полягає у знятті напруження в ситуації, яка склалася. Торговий стиль ведення переговорів відповідає стратегії компромісу. Принцип цього стилю описується наступним чином: «ви зробите для нас це, а ми зробимо наступне». Тобто відбувається обмін діями, в результаті якого працівник поліції має в чомусь програти, для того, щоб в чомусь виграти. Безумовно, майстерність вести переговори з правопорушниками, як і будь-яка інша майстерність, приходить лише з досвідом та практикою.

Тому у якості практичних рекомендацій майбутньому працівникові поліції необхідно відвідувати тренінг-семінари з метою підвищення своєї майстерності у напрямі здійснення переговорної діяльності. Водночас, обов'язковою є підготовка керівниками підрозділів Національної поліції на базі програм навчальних закладів МВС України, які б передбачали необхідну кількість годин аудиторних занять, для проведення тренінгів з різних аспектів переговорної діяльності; проведення ділових та імітаційних ігор з моделюванням різноманітних сценаріїв з метою розвитку переговорної компетентності та формування належної переговорної культури у працівників Національної поліції.

Список бібліографічних посилань

1. Про боротьбу з тероризмом : Закон України від 20.03.2003 № 638-IV. *Відомості Верховної Ради України*. 2003. № 25. Ст. 180.
2. Ковальчишина Н. И. Про підготовку співробітників правоохоронних органів до переговорів з терористами. *Психология и право*. 2013. Т. 3, № 1. URL: http://psyjournals.ru/psyandlaw/2013/n1/58321_full.shtml (дата звернення: 20.03.2020).
3. Прыгунов П. Я. Психологическое обеспечение специальных операций: ролевое поведение : учеб. пособие. Киев : Европейский ун-т, 2000. 303 с.
4. Криволапчук В. О., Васильев А. С. Тактика дій працівника міліції у типових та екстремальних ситуаціях під час виконання службових обов'язків : навч.-метод. посіб. Київ : ВПЦ МВС України, 2006. 133 с.
5. Свободный Ф. К. Особенности ведения переговоров в ситуации захвата заложников : метод. рек. Барнаул, 2004. 46 с.

Отримано 23.03.2020

